江苏润邦重工股份有限公司

Jiangsu Rainbow Heavy Industries Co., Ltd.
（江苏省南通经济技术开发区振兴西路9号）

首次公开发行股票招股意向书摘要

保荐人（主承销商）：西南证券股份有限公司
（住所：重庆市渝中区临江支路2号合景国际大厦A幢）

声 明

本招股意向书摘要的目的仅为向公众提供有关本次发行的简要情况，并不包括招股意向书全文的各部分内容。招股意向书全文同时刊载于下述网站http://www.cninfo.com.cn。投资者在做出认购决定之前，应仔细阅读招股意向书全文，并以其作为投资决定的依据。

投资者若对本招股意向书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对招股意向书及其摘要的真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股意向书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或者投资者的收益做出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

第一节 重大事项提示

一、股份锁定承诺

公司发行前总股本为15,000万股，本次拟发行5,000万股人民币普通股，发行后总股本为20,000万股。上述股份全部为流通股。

本次发行前股东所持股份的流通性限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺如下：

（一）公司股东南通威望实业有限公司、南通晨光投资有限公司、北京同方创新投资有限公司、上海意轩投资管理有限公司、杭州森淼投资有限公司承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

（二）公司股东China Crane Investment Holdings Limited承诺：自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；同时在可能导致发行人返还已享受的税收优惠的情形下，不转让或者委托他人管理本次公开发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

注：发行人成立于2003年9月25日，系中外合资经营企业，依法享受“两免三减半”的所得税税收优惠政策。但若China Crane转让或者委托他人管理本次公开发行前已持有的发行人股份，可能会导致发行人需退回所享受的所得税优惠，故China Crane自愿作出上述锁定承诺。

二、滚存利润的处理安排

截至2010年6月30日，公司未分配利润为10,615.12万元。

根据2010年2月22日公司2009年度股东大会决议，公司公开发行股票前滚存未分配利润在本次发行上市后由全体新老股东按持股比例共享。

三、风险因素

除上述重大事项提示外，请投资者仔细阅读本招股意向书摘要中“风险因素和其他重要事项”等有关章节，并特别关注下列风险因素：

（一）客户集中的风险

报告期内，公司的主要客户为麦基嘉公司和卡尔玛公司，两家公司均是其各自领域内的全球领先企业。由于全球产业整合趋势，麦基嘉公司、卡尔玛公司分别于2005年和1997年被Cargotec集团及其前身芬兰通力集团（Kone集团）收购，现均为Cargotec集团旗下业务品牌。目前，作为Cargotec集团旗下主要业务品牌麦基嘉及卡尔玛分别以事业部或子公司形式独立运营，独立选择各自的供应商。

麦基嘉成立于1937年，是全球领先的干货处理解决方案提供商，在海运事业上已经有70多年的发展历史。卡尔玛是世界知名的集装箱和重载物资搬运设备提供商，其主要产品为轮胎吊、集装箱桥吊等。

公司2004年开始与麦基嘉合作生产制造舱口盖。2007年在对起重装备市场充分调研的基础上，公司利用自身的优势进入起重装备领域。2007年开始，子公司润邦重机与麦基嘉、卡尔玛等知名企业合作生产制造甲板克令吊和集装箱桥吊等。2008年开始公司推进自主产品品牌——“杰马”起重装备。目前公司的主要产品为舱口盖、甲板克令吊和“杰马”品牌起重装备等。

麦基嘉和卡尔玛均为世界知名企业，有着完善且严格的供应商管理体系，对于产品质量及制造过程的控制要求很高。公司从与顾客合作之初，就以出色的质量控制能力和服务赢得了顾客的信任。通过多年合作，双方逐步建立了稳固互信的战略伙伴关系，公司也因此成为了麦基嘉和卡尔玛全球核心供应商。但如果麦基嘉和卡尔玛经营出现波动，降低从公司采购的份额，将给公司业务带来影响。现阶段，公司存在一定的业务集中于主要客户的风险。

为减少客户集中的风险，公司积极开拓了新产品和新客户。目前公司已与易赛尔、安德里茨等世界知名的工业企业建立了业务合作关系；公司还积极开拓了国内市场，创立了定位于国内中高端市场的“杰马”品牌起重装备，业务发展迅速。2009年至今，公司分别与江苏韩通船舶重工有限公司、南通港闸船舶制造有限公司、南通蓝岛来福士海洋工程有限公司等知名企业建立了长期合作关系。

（二）航运市场波动及舱口盖业绩下降的风险

舱口盖是公司的主要产品之一。2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，舱口盖业务收入占公司主营业务收入的比重为92.91%、69.61%、52.44%、33.33%。舱口盖的需求与航运市场的繁荣度密切相关，而航运市场受经济周期的影响波动较大。2007年、2008年、2009年及2010年1-6月，公司舱口盖业务毛利额分别为10,056.83万元、12,519.58万元、17,403.63万元及6,799.24万元。2009年舱口盖业务毛利额较高，主要原因为2009年所销售的舱口盖订单基本为航运市场较为繁荣的2008年上半年洽谈确定，舱口盖订单加工制造费及材料合同价格均处于高位。受2008年全球金融危机的影响，公司2009年以后新签订的舱口盖订单合同价格较2008年有所下降，对公司2010年及以后的舱口盖业绩产生一定程度的影响，尽管公司2010年舱口盖业绩好于2007年及2008年，但存在较2009年业绩下滑的风险。

公司舱口盖业务变动情况

	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
销量（吨）	18,646.47	45,569.23	46,005.10	44,104.30
销售收入（万元）	18,799.28	57,716.89	50,729.06	39,918.27
毛利额（万元）	6,799.24	17,403.63	12,519.58	10,056.83

公司舱口盖业务的合作伙伴麦基嘉是全球舱口盖行业的领先企业，至今已经有超过70年的运营历史，经历过多次全球经济起伏，其业务始终保持较高的稳定性；自2008年金融危机以来，麦基嘉已相应减少了供应商并集中向战略合作伙伴采购，以保证包括公司在内的少数战略合作伙伴的业务。

（三）新客户和新产品进一步拓展的风险

公司的起重装备业务发展迅速，市场前景广阔。为不断满足市场需求，扩大业务范围，保持竞争优势，公司需要不断开发新客户和新产品。公司在新客户和新产品拓展方面将面临以下风险：1、由于起重装备属于特种设备，在新产品的开发过程中需要相应的许可资质，存在着通过相应资质认证的时间相对较长的风险；2、新客户对公司的认可以及对公司新产品的认可均需要较为严格的评估和认证，存在着短期难以获得客户认可的风险；3、新产品和新客户的开发对公司现有人员的能力和人才储备提出了更高的要求，存在人才培育和新产品研发周期较长的风险；4、对于海洋工程装备方面的新产品开拓目前处于起步阶段，与客户的合作需要经过磨合。上述风险可能影响公司新产品和新客户的开发进程，导致公司的运营成本增加，影响公司的业绩增长。

公司通过加强与国内知名研发机构的合作，缩短新产品的研发周期，并加快研发设计人才的引进，提升自己的研发设计能力。同时与新客户建立战略合作关系，增强客户对公司的发展信心，化解新产品和新客户的拓展风险。

（四）钢材价格上涨的风险

钢材成本占公司生产成本的比重较高，其价格的涨落对公司产品成本的影响较大。公司采取的是以销定产、按订单组织生产的模式，所采购的钢材和签订的销售合同基本都存在对应的关系，成本转嫁能力较强，钢材价格上涨时公司的产品销售价格也相应提高，确保了公司合理的毛利水平，很大程度上化解了因钢材价格上涨带来的风险。尽管如此，从产品销售合同签订到钢材采购可能存在一定的时间跨度，在此期间钢材价格出现上涨，则有可能导致公司利润下降。

公司为了规避钢材价格上涨造成的风险，对钢材采购采取了与主要大型供应商建立长期战略合作伙伴关系、批量采购、合理锁定价格、保障供量等措施，以最大限度地化解钢材价格上涨对公司业绩带来的影响。

（五）汇率风险

报告期公司主要订单来自国外客户，主要以美元、欧元结算。自2005年7月21日起，我国开始实行以市场供求为基础的、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。

公司面临的汇率风险主要包括：（1）人民币升值的情况下，存在未来以人民币计量的收入较合同签订日减少的风险，以及以外币形式持有的现金、流动资产因人民币升值发生汇兑损失的风险；（2）人民币贬值的情况下，公司账面以外币计价的应付账款、预收账款负债发生汇兑损失的风险。

在人民币升值预期明显的情况下，公司通过及时购买远期外汇结汇合约的方式降低汇率风险。根据公司《远期外汇业务关键控制制度》，公司基于合同收款条款制定出外币收款计划，并根据外币收款计划购买远期合约。公司购买的远期合约金额一般不超过收汇金额的60%，如人民币大幅升值，公司未来的未购买远期合约的部分人民币现金流入存在较预期减少的风险。同时，为防范人民币汇率波动对公司业绩造成影响，公司根据银行等金融机构的分析、建议以及公司的实际经营状况决定持有的外币金额、种类。

最近三年及一期，公司因汇率变动所影响的损益情况如下表：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
财务费用汇兑损益总计（负值为收益）	-763.33	612.85	-1,246.23	-683.40
公允价值变动损益（负值为损失）	135.72	764.12	-1,395.78	476.30
因汇率变动所引起的净损益（负值为收益），即对利润的影响	-899.05	-151.27	149.55	-1,159.70

此外，若人民币持续升值，将导致公司产品出口成本上升，给公司的产品竞争力带来一定的压力，并对公司的经营业绩产生一定的影响。

（六）未来所得税优惠税率发生变化的风险

公司系外商投资企业，原享受“两免三减半”的所得税税收优惠政策，2006年度至2007年度免所得税、2008年至2010年减半征收企业所得税。根据国务院发（2007）39号“关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知”规定，自2008年1月1日起，原享受低税率优惠政策的企业，在新税法施行后5年内逐步过渡到法定税率。所得税税率的上升将对公司未来几年净利润产生一定影响，公司未来几年的所得税税率变化如下：

纳税主体	2009年税率	2010年税率	2011年税率	2012年税率
润邦股份	10%	11%（注）	25%	25%
子公司润邦重机	25%	25%	25%	25%

注：如果公司2010年12月31日前成功上市，外资股东持股比例将低于25%，公司于2010年将无法继续享受外商投资企业“两免三减半”的税收优惠政策，而需执行25%的所得税率。假定公司2010年度仍将保持2009年度经营指标，在执行25%的所得税率的情况下，公司需要多缴纳19,378,346.13元企业所得税，将会对企业经营成果、财务状况及现金流量产生一定的影响。

报告期内，2010年1-6月、2009年、2008年、2007年公司所得税优惠额分别为820.38万元、1,937.28万元、1,727.76万元、1,268.42万元，分别占公司当期净利润的9.01%、12.23%、19.33%、16.93%。随着新业务的拓展，公司的盈利能力将得到提升，所得税税率上升对公司净利润水平的影响将逐步减轻。

发行人子公司润邦重机2007年适用33%的所得税税率，2008年起适用25%的所得税税率。

第二节 本次发行概况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	人民币1.00元
发行股数	5,000万股
占发行后总股本的比例	25%
每股发行价	【 】元
发行市盈率	【 】倍（按发行前总股本计算）
	【 】倍（按发行后总股本计算）
每股净资产	【 】元（发行前每股净资产）
	【 】元（发行后每股净资产）
市净率	【 】倍（按发行前净资产计算）
	【 】倍（按发行后净资产计算）
发行方式	包括但不限于采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象	在深圳证券交易所开设A股股东账户的自然人和法人投资者（法律、法规禁止者除外）
承销方式	余额包销
预计募集资金总额	【 】万元
预计募集资金净额	【 】万元
发行费用概算	【 】万元
其中：承销费用	【 】万元
保荐费用	【 】万元
审计费用	【 】万元
律师费用	【 】万元
发行手续费用	【 】万元

第三节 发行人基本情况

一、发行人基本资料

注册中文名称	江苏润邦重工股份有限公司
注册英文名称	Jiangsu Rainbow Heavy Industries Co., Ltd.
注册资本	15,000万元人民币
法定代表人	吴建
成立日期	2003年09月25日
住所及其邮政编码	江苏省南通经济技术开发区振兴西路9号（226010）
电话、传真号码	0513-80100206
互联网网址	http://www.jiangsurhi.com
电子邮箱	irm@jiangsurhi.com

二、历史沿革及改制重组情况

（一）发行人设立方式

公司前身为南通虹波重工有限公司，成立于2003年9月25日。2009年10月19日，经南通经济技术开发区管理委员会《关于同意南通虹波重工有限公司变更为江苏润邦重工股份有限公司的批复》（通开发管［2009］287号）批准同意，南通虹波重工有限公司以发起设立方式变更为外商投资股份有限公司，公司更名为江苏润邦重工股份有限公司。

公司的发起人为南通威望实业有限公司、China Crane Investment Holdings Limited、南通晨光投资有限公司、北京同方创新投资有限公司、上海意轩投资管理有限公司、杭州森淼投资有限公司。

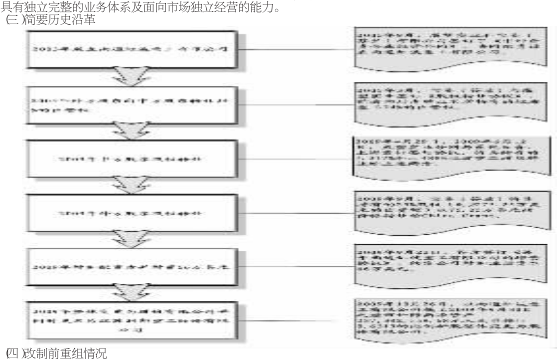
2009年10月26日，公司取得江苏省南通工商行政管理局换发的《企业法人营业执照》，注册号320600400007750，注册资本15,000万元人民币。

（二）发起人及其投入的资产内容

公司整体变更为股份有限公司的发起人为南通威望实业有限公司、China Crane Investment Holdings Limited、南通晨光投资有限公司、北京同方创新投资有限公司、上海意轩投资管理有限公司和杭州森淼投资有限公司。

公司由虹波重工采取整体变更方式设立。公司设立时，未进行资产、负债剥离和业务、人员调整，整体承继了虹波重工的资产、负债、业务、人员、技术，包括与舱口盖、起重装备等业务相关的货币资金、应收账款、存货、固定资产、在建工程、无形资产等全部资产。股份公司成立后，原虹波重工投入发行人的全部生产经营性资产均办理了相关权属变更手续，股份公司成立后即具有独立完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（三）简要历史沿革



（四）改制前重组情况

公司于2009年度分别收购了威望实业、吴建、沙明军、施晓越持有的润邦重机30%的出资权和70%的股权。资产重组前，润邦重机与公司同受威望实业控制，均从事重型装备的加工制造，存在同业竞争关系。本次收购的目的为消除同业竞争，共享资源平台，拓展公司的产品范围，提高公司的抗风险能力。本次收购完成后，润邦重机成为公司的全资子公司。

本次重组前，发行人的主要业务是舱口盖制造及销售，润邦重机的主要业务是甲板克令吊、“杰马”品牌起重装备、电解铝吊机等重型装备的制造与销售，二者所从事的业务同属于重型装备制造，并且重组资产未超过发行人重组前一年末资产总额，根据中国证监会公告［2008］22号《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条发行人最近3年内主营业务没有发生重大变化的适用意见——证券期货法律适用意见［2008］第3号》等相关规定，公司重组前后主营业务未发生重大变化。

三、发行人的股本情况

（一）总股本、本次发行股本、股份流通限制和锁定安排

本次发行前，发行人总股本为15,000万股，本次发行5,000万股，占发行后总股本的比例为25%。

公司股东南通威望实业有限公司、南通晨光投资有限公司、北京同方创新投资有限公司、上海意轩投资管理有限公司、杭州森淼投资有限公司承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

公司股东China Crane Investment Holdings Limited承诺：自股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；同时在可能导致发行人返还已享受的税收优惠的情形下，不转让或者委托他人管理本次公开发行前已持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。承诺期限届满后，上述股份可以上市流通和转让。

注：发行人成立于2003年9月25日，系中外合资经营企业，依法享受“两免三减半”的所得税税收优惠政策。但若China Crane转让或者委托他人管理本次公开发行前已持有的发行人股份，可能会导致发行人需退回所享受的所得税优惠，故China Crane自愿作出上述锁定承诺。

（二）股东持股情况

本次发行前，公司股东持股情况如下：

序号	名称	类别		本次发行前持股数（股）	持股比例
1	南通威望实业有限公司	发起人	社会法人股股东	84,750,000	56.50%
2	China Crane Investment Holdings Limited	发起人	外资股股东	37,500,000	25.00%
3	南通晨光投资有限公司	发起人	社会法人股股东	9,000,000	6.00%
4	北京同方创新投资有限公司	发起人	社会法人股股东	7,500,000	5.00%
5	上海意轩投资管理有限公司	发起人	社会法人股股东	6,750,000	4.50%
6	杭州森淼投资有限公司	发起人	社会法人股股东	4,500,000	3.00%
总计				150,000,000	100.00%

（三）本次发行前各股东之间的关联关系

本次发行前，公司股东中除威望实业持有晨光投资31.222%的股权外，不存在其它关联关系。

四、主营业务及主要产品

（一）主营业务

本公司主营业务为重型装备设计、生产、销售及服务，产品定位于中高档次，报告期内主导产品包括舱口盖和起重装备两大类。舱口盖主要包括用于集装箱船的吊离式舱口盖，用于散货船及多用途船的折叠式、侧滑式舱口盖。起重装备产品主要包括各类“杰马”自主品牌起重装备及与世界知名企业合作生产制造的甲板克令吊、海工克令吊、集装箱桥吊、卸船机、电解铝吊机等。

（二）主要产品介绍

1、舱口盖

舱口盖产品主要包括折叠式、吊离式、侧滑式舱口盖三种。折叠式舱口盖用于一般散货船（矿砂船、运煤船、散粮船等），分为高折叠舱口盖和低折叠舱口盖，在开启状态时为装卸货物提供进入货舱的通道，而在关闭状态时，密封货舱口使货物不受恶劣天气和海况的影响；吊离式舱口盖通常用于集装箱船，作为露天甲板，舱口盖上可放置多层集装箱，其吊离操作依靠船上或岸上的吊车来进行；侧滑式舱口盖主要用于运输矿石、散货、油等货物的大型散货船，其操作是将舱口盖向船两边移动以空出货舱。

2、“杰马”自主品牌起重装备

“杰马”品牌起重装备为公司自主品牌，产品目前主要面向包括国内工矿、港口、特种船舶及海洋工程相关行业客户。公司自2008年6月份推出自主品牌以来，截至2010年6月30日，已累计获得22,526.08万元订单，其中2010年1-6月份获得14,234.74万元订单。（注：如无特别说明，本招股意向书摘要中的订单金额均为不含税金额）

3、甲板克令吊

甲板克令吊是一种技术含量很高的电、液、机一体化的船舶起重设备，通常设置在船舶甲板上。甲板克令吊具有起重能力大，操纵方便，耐冲击，制动性能好，安全可靠，装卸货效率高与对货物的适应性好等特点，主要用于干散货船进行货物装卸。

（三）产品销售方式和渠道

公司的业务分为国际业务和国内业务两大块。

国际业务在销售渠道上主要采用与国际知名公司进行合作的方式，通过已经在行业内建立起来的信誉和行业知名度不断加深拓展和辐射，在获取相关新客户的信息后，通过邀请客户来访、主动拜访客户或参加展会等方式，建立与新客户的关系。公司销售经理持续跟踪新客户的需求，逐步建立起与顾客的合作关系。同时公司利用股东方凯雷全球资源，借助于凯雷的全力支持，拓展北美等新的市场。

国内业务一般以参与招标的方式进行销售，通过投标获得订单。公司的销售渠道主要是以自销为主，由营销部负责。公司针对产品的不同特点采取不同的销售模式，对于“杰马”自主品牌起重装备，公司目前采取以直销模式为主，代理销售模式为辅的销售方式，随着公司销售规模的扩大，将逐步增加融资租赁销售、组建区域销售网络销售方式，全方位推介公司的产品。由于公司自主品牌的推进时间不长，在国内销售网络建设、团队建设方面还需要提高。

服务外包是公司在起重装备市场的销售创新。通过利用公司的专业技能，派遣专业服务团队到顾客现场，将顾客自己无法完成的需求通过公司的服务外包团队实现。对于大型的工矿企业、船厂等，起重装备是其主要关键的设备，使用频率高、故障率也高，公司全部承揽了如日常维护保养、故障修理、设备更新换代、使用功能的改进等服务，使得顾客对起重装备实现“无忧”使用。

（四）所需主要原材料

报告期内，2010年1-6月、2009年、2008年、2007年，公司主要原材料为钢材和进口配件，其合计占营业成本的比例分别为62.58%、63.76%、65.99%、63.14%。

（五）行业竞争情况以及发行人在行业中的竞争地位

1、舱口盖行业——公司客户麦基嘉是该行业的全球领先企业

麦基嘉拥有覆盖全球主要港口的服务网点，舱口盖业务全球市场份额连续多年稳居首位，是行业标准的主要制订者及行业新技术的主要领导者，是舱口盖行业的全球领先企业。

2、起重装备行业——低端市场竞争激烈，中端市场快速崛起

国内起重装备市场目前正处于加速发展阶段，高端市场仍主要由跨国企业占据，低端市场竞争激烈，价格比拼成为市场竞争的主要方式。随着工业化进程的进一步深化及产业升级的加速，起重装备需求快速向高品质、高稳定性及服务完善的产品转移，价格已不再是决定性的因素，中端市场正在快速崛起，但尚缺乏领先品牌。

3、公司行业地位

公司是麦基嘉最大的舱口盖供应商。舱口盖行业的主要品牌是麦基嘉和TTS，二者基本垄断了全球舱口盖市场，其中麦基嘉全球市场份额连续多年稳居首位，其主要竞争优势为强大的品牌优势、优越的产品性能以及分布于全球主要港口的60多个售后服务网点。为保持全球竞争优势，麦基嘉逐步将舱口盖制造业务转移到中国，并于2004年2月与公司建立了长期战略合作伙伴关系，公司成为麦基嘉全球核心供应商。2008年金融危机后，麦基嘉已经逐步淘汰了一些小型的供应商，集中由包括公司在内的少数战略合作伙伴来保证其产品的生产、制造和交付。

2007年子公司润邦重机成立，仅经过3年的发展，润邦重机就与世界知名企业麦基嘉、卡尔玛、易赛尔建立了合作关系，并成为麦基嘉甲板克令吊产品在全球最大的两家供应商之一、卡尔玛集装箱桥吊唯一供应商及易赛尔电解铝吊机在中国地区最大的供应商。

公司自2008年下半年起陆续推出自主品牌产品——“杰马”品牌起重装备及“普腾”品牌智能型立体停车系统。“杰马”品牌起重装备产品定位于中高端市场，一经推出就获得了市场的认可，订单不断增加。自主品牌产品是公司未来重点发展的业务方向，公司立志推进自主品牌国际化。

（六）公司竞争优势

1、与世界知名企业建立了长期稳定的伙伴关系

公司主要客户为麦基嘉、卡尔玛、易赛尔、安德里茨等世界知名企业。凭借公司完善的生产制造管理体系、优异的产品质量及贴心的服务，公司赢得了客户的认可，并与客户建立了长期稳定的伙伴关系。

（1）公司与客户通过合作实现双赢，共同组成完整的产业链

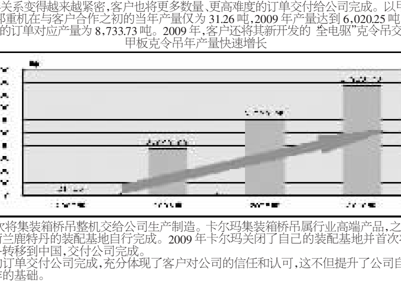
公司与客户共同组成了完整的产业链。双方专注于产业链的特定环节，共同分担成本、共享市场上升的利益。通过与公司的战略合作，客户在获得优质产品的同时，大幅度降低了产品成本，使得客户的市场竞争力不断增强。

基于公司与客户长期互信的合作基础，客户与公司不断推进新产品的设计、开发和生产，以更好地提升产业链的竞争力，满足市场的要求。

（2）与客户稳固的伙伴合作关系保证了公司的持续稳定发展

公司与客户的伙伴关系变得越来越紧密，客户也将更多数量、更高难度的订单交付给公司完成。以甲板克令吊产品为例，如下图所示，子公司润邦重机在与客户合作之初的当年产量仅为31.26吨，2009年产量达到6,020.25吨，截至2010年6月30日，公司2010年需交付的订单对应产量为8,733.73吨。2009年，客户还将其新开发的“全电驱”克令吊交付给公司生产制造。

甲板克令吊年产量快速增长



2009年卡尔玛首次将集装箱桥吊整机交给公司生产制造。卡尔玛集装箱桥吊属行业高端产品，之前集装箱桥吊整机装配业务由卡尔玛位于荷兰鹿特丹的装配基地自行完成。2009年卡尔玛关闭了自己的装配基地并首次将集装箱桥吊的生产制造及整机的装配业务转移到中国，交付公司完成。

客户将更多更难的订单交付公司完成，充分体现了客户对公司的信任和认可，这不但提升了公司自身的能力，也进一步稳固了公司与客户合作的基础。

（3）通过与世界知名企业的长期合作，为公司自主品牌的发展奠定了坚实基础

公司自成立起即与麦基嘉合作生产制造舱口盖，2007年公司决定进入起重装备领域时亦选择首先与麦基嘉、卡尔玛、易赛尔、安德里茨等世界知名企业进行合作。在与客户合作的过程中，公司的设计、制造、管理能力得到提升，并摸索总结出具有自身特色的、高效的生产制造和管理体系，为公司发展自主品牌奠定了坚实的基础。

子公司润邦重机成立后，公司推进“杰马”自主品牌起重装备发展战略，凭借公司与世界知名企业进行合作的经验和优势，“杰马”品牌起重装备短时间内便得到市场的充分认可。

2、产品质量达到世界知名企业的要求

公司自成立之初就建立了全程的质量控制体系，公司的质量控制能力得到了客户广泛的认可。报告期内，公司未发生任何重大质量损失和质量索赔。

（1）完善的质量认证体系

公司及子公司润邦重机分别于2005年1月及2007年12月通过了DNV船级社ISO9001质量管理体系认证，并逐步建立了满足各主要船级社及其焊接工艺标准要求的质量控制体系。截至目前，公司已通过7家船级社（GL、BV、LR、DNV、ABS、NK、KR）的工厂及其焊接工艺认证。子公司润邦重机分别于2007年10月及2009年7月通过了世界焊接领域认证要求很高的德国杜伊斯堡焊接培训与研究所SLV焊接认证和加拿大CWB焊接认证，为国内起重装备行业为数不多的获得SLV认证及CWB认证的企业。公司质量控制体系得到了客户的广泛认可。

（2）建立全程质量的检查体系

公司始终把产品质量放在第一位，力求为客户提供高品质的产品。公司的主要客户均为世界知名企业，对产品质量有着非常严格的要求。公司对于产品制造过程中的每个作业工序均建立了“四层次检查”体系，包括作业个人自主检查、班组长自主检查、质检员专检、客户监理检查。每个层次的检查完全按照“人、机、料、法、环、测”六大方面进行，确保各个工序质量达到客户要求。公司的产品质量完全满足并超过客户的要求。

3、卓越的成本控制能力

成本控制能力是公司的竞争优势之一，公司追求“管理出效益”的理念，从各个环节全面提高材料利用率、提高生产效率和管理效益，降低生产制造成本。

（1）持续追求材料利用率的最大化

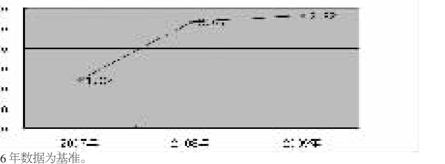
钢材成本是公司产品的最主要成本，钢材利用率的高低直接关系到公司的制造成本。经过多年的摸索和积累，公司从以下几个方面有效地控制了钢材的成本。

1）使用信息化管理手段提高钢材利用率：技术部门利用PDM系统进行预套料，最大化追求钢材的利用率，并形成钢材定尺采购清单。同时公司实现了将ERP系统与PDM系统的无缝集成，通过信息化手段的充分应用，在有效控制了钢材库存量的同时，提升了公司钢材利用率水平。

2）工艺的持续改进：在生产制造过程中，不断改进生产工艺、优化工艺流程，减少生产过程中钢材的浪费。如通过持续实施“舱口盖顶板无余量”等工艺，有效提高了材料利用率。

3）定尺采购：钢材的采购均严格按照技术部门通过计算设计确认的定尺采购清单实施，以定尺方式采购满足不同订单需求、不同规格尺寸的各类钢材，减少了材料使用的浪费。

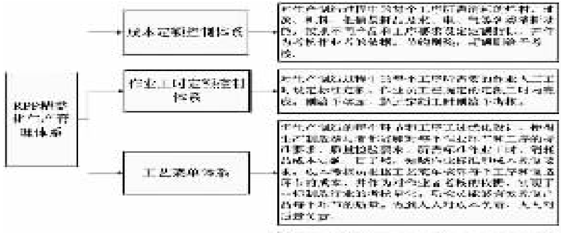
通过多年的努力，公司钢材的利用率持续得到提高。以下图显示，从2007年到2009年，材料利用率逐年上升的趋势明显。



注：上表数据以2006年数据为基准。

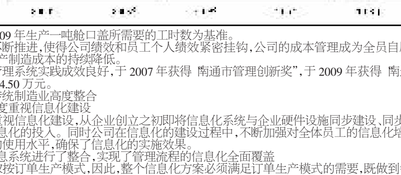
（2）通过RPP精益化生产管理体系的推进，实现了生产制造费用的最低化

RPP（Refined?Production Plan）是公司不断摸索建立的以追求成本最低化、效益最大化为目标的精益生产管理体系，由成本定额控制体系、作业工时定额控制体系、工艺菜单体系、7S”现场作业管理体系四大部分组成。



公司将生产制造的每个作业工序均以工艺菜单的形式，明确规定了该作业工序的作业要求、消耗工时定额、消耗品定额、质量检验要求等。作业人员在规定的工时定额内完成作业任务、在作业过程中未超过消耗品定额的标准，则员工个人绩效增加；否则超过部分的工时和消耗品定额考核到员工个人绩效。

工时定额系统的持续推进，使得公司实现了考核定量化，生产效率得到提升。公司单位产品消耗的作业工时持续减少，生产效率持续提高。以舱口盖为例，从下图可见，从2007年到2009年，生产一吨成品需要消耗的工时逐年下降，生产效率逐年提高。



注：上表数据以2009年生产一吨舱口盖所需要的工时数为基准。

RPP管理系统的不断推进，使得公司绩效和员工个人绩效紧密挂钩，公司的成本管理成为全员自愿积极参与的节约活动，有力推动了公司生产制造成本的持续降低。

RPP精益化生产管理系统实践成效良好，于2007年获得“南通市管理创新奖”，于2009年获得“南通市提速增效奖”，并且获得政府奖励资金94.50万元。

4、信息化技术与传统制造业高度整合

（1）公司管理层高度重视信息化建设

公司管理层高度重视信息化建设，从企业创立之初即将信息化系统与企业硬件设施同步建设、同步推进，并根据企业发展的需要，持续增加信息化的投入。同时公司在信息化的建设过程中，不断加强对全体员工的信息化培训，提高员工的信息化意识和信息化系统的使用水平，确保了信息化的实施效果。

（2）公司将各子信息系统进行了整合，实现了管理流程的信息化全面覆盖

公司产品全部采取按订单生产模式，因此，整个信息化方案必须满足订单生产模式的需要，既做到每个订单的组织实施均有信息化支持，又要针对不同的订单进行严格预算和成本控制。为了满足信息化对公司运营效率提升的需要，在用友软件股份有限公司、发思特软件（上海）有限公司等软件公司的支持下，公司将ERP系统、PDM系统无缝集成，成功实现了管理流程的信息化全面覆盖，大大提高了公司的信息化水平，降低了公司的运营成本。

（3）公司的信息化建设处于同行业领先水平

公司的信息化建设在同行业中处于领先水平，用友软件股份有限公司、发思特软件（上海）有限公司对本公司案例非常重视，对于PDM系统与ERP系统的无缝集成给予了高度评价，并在同行企业中大力推广。

因信息化管理系统的创新运用，公司已成为南通信息化建设的标杆企业，公司获得“2007年度工业管理先进企业”荣誉，子公司润邦重机被评为“2008年度南通市中小企业信息化示范单位”。

5、拥有一支优秀的管理团队

公司成立以来一直坚持在发展中学习，在学习中发展。公司通过与世界知名企业的合作，锻炼了团队，员工的技能和素养得到快速提高。一支专业技能高、自律规范的优秀团队成为公司不断发展并推进自主品牌国际化的重要财富。

6、获得凯雷投资集团的支持

凯雷投资集团是国际知名私人股权投资公司，其旗下的凯雷亚洲增长基金所控制的China Crane是公司的股东之一。凯雷亚洲增长基金已与公司签订了战略合作伙伴协议，同意尽其所能帮助公司完善公司治理结构、招募管理及技术人才和拓展国内外市场。尤其是业务发展方面，凯雷承诺将利用其深厚的行业背景和全球资源，帮助公司在全球范围内寻找业务合作伙伴，发展新的市场机会。

7、位于战略性的地理位置

公司所在地南通市位于江苏沿海地区，2006年国家《船舶工业中长期发展规划（2006-2015）》已将南通市列为国家重点建设的三个现代化大型造船基地之一；2009年6月10日，国务院讨论并原则通过了《江苏沿海地区发展规划》，包括南通在内的江苏沿海地区的开发上升到国家战略。根据江苏省对南通打造国际先进、国内一流的海洋工程、船舶及重装备的先进制造业基地的要求，南通市政府2009年7月10日印发的《南通市海洋工程、船舶及重装备产业转型升级规划纲要》提出加快发展高技术、高附加值、高配套率的海洋工程、船舶及重装备“千亿级”产业板块，实施“三高一大”基地工程，提升海洋工程装备设计建造能力，力争到2011年将南通打造成国际先进、国内一流的海洋工程、船舶及重装备的先进制造业基地。

当前，世界制造业正加速向劳动力、资本丰富和工业基础雄厚的区域转移，南通市凭借便利的水陆运输条件、得天独厚的区位优势、雄厚的产业基础和高度集中的人力资源优势，以及政策的大力支持，正吸引着越来越多的知名企业落户南通及周边地区，如日本森松集团、丰顺船舶重工有限公司、南通蓝岛来福士海洋工程有限公司、中远船务工程集团有限公司、宏华海洋油气装备（江苏）有限公司等。根据公司目前的市场调查，这些企业在起重装备方面存在着巨大的市场需求，给公司“杰马”自主品牌起重装备的发展带来了广阔的市场空间。

五、发行人业务及生产经营有关的资产权属情况

截止2010年6月30日，公司业务及生产经营有关的资产权属情况如下：

（一）房产

公司拥有办公用房及建筑物9处，合计面积85,667.98平方米，均已取得了房屋所有权证。

（二）土地

公司在江苏省南通市经济技术开发区及南通市港闸区拥有国有土地使用权4宗，均为工业用地，合计面积259,474.12平方米，均以出让方式取得，并办理了国有土地使用证。此外，公司已签订2宗国有土地出让合同，相关土地使用权证正在办理过程中。

（三）商标

公司已拥有及正在申请的商标共计29项，其中19项商标注册证已取得，名义及地址变更手续正在办理过程中，其中3项涉及“杰马”品牌的商标注册人为公司控股股东威望实业，目前威望实业已排他性的授权子公司润邦重机无偿使用，同时无偿转让手续正在办理之中；剩余10项商标申请已由中华人民共和国工商行政管理总局商标局受理，其中1项涉及“杰马”品牌的商标申请人为威望实业，目前威望实业已排他性的授权子公司润邦重机无偿使用，并承诺在获得许可后无偿转让给子公司润邦重机。

（四）专利

目前公司已获得授权的专利共计10项，均为“实用新型”专利；正在申请的专利共计45项，其中“发明”专利7项，“实用新型”专利38项，均已被中华人民共和国国家知识产权局受理。

六、同业竞争和关联交易

（一）同业竞争

公司的实际控制人为吴建、施晓越、沙明军三人。截至本招股意向书摘要签署日，上述实际控制人控制的其他企业包括：南通威信、南通威和、虹波机械、紫琅混凝土、虹波科技、虹波工程装备、吉泰科电气，与公司不存在同业竞争情况。

公司的控股股东为威望实业，威望实业控制的其他企业包括捷安气体、威望创投，与公司不存在同业竞争情况。

公司的实际控制人及控股股东均出具了《避免同业竞争承诺函》，避免了将来可能与公司发生的同业竞争。

（二）关联交易

1、经常性关联交易

（1）关联采购

单位：元

关联方名称	2010年1-6月份		2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	占年度采购总额的比例	金额	占年度采购总额的比例	金额	占年度采购总额的比例	金额	占年度采购总额的比例
南通威和	10,082,546.96	2.43%	13,735,420.08	2.72%	5,619,714.66	0.73%	321,039.14	0.11%
虹波机械	115,269.06	0.03%	1,202,685.08	0.24%	1,937.48	0.00%	61,152.82	0.02%
捷安气体	2,511,624.39	0.60%	4,767,824.70	0.94%	5,291,062.62	0.68%	2,865,700.29	0.98%
合计	12,709,440.41	3.06%	19,705,929.86	3.90%	10,912,714.76	1.41%	3,247,892.25	1.12%

报告期内，公司向关联方采购的商品占公司采购总额的比重较低。

（2）关联销售

公司实现的对关联方销售全部为公司全资子公司润邦重机对南通威和进行的钢材残材的销售。2010年1-6月份、2009、2008年度公司对南通威和的销售情况具体如下：

年度	销售金额（元）	销售数量（吨）	销售单价（元/吨）	占公司营业收入的比例
2010年1-6月份	653,015.95	191.39	3,411.96	0.11%
2009年度	1,168,308.84	340.58	3,430.35	0.11%
2008年度	1,099,396.64	222.95	4,931.14	0.15%

2、偶发性关联交易

（1）公司收购控股股东、实际控制人持有的润邦重机30%的出资权和70%的股权

2009年度，公司收购了控股股东威望实业、实际控制人吴建、施晓越、沙明军持有的润邦重机30%出资权和70%股权。

（2）偶发性关联销售

2010年1-6月份未发生偶发性关联销售。2009年、2008年、2007年的偶发性关联销售如下表所示：

单位：元

关联方名称	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	占同期营业收入的比例	金额	占同期营业收入的比例	金额	占同期营业收入的比例
南通威和	3,104,280.34	0.28%	-	-	122,284.96	0.03%
虹波机械	66,352.13	0.01%	3,674.36	0.00%	-	-
南通威信	-	-	22,000.00	0.00%	-	-
捷安气体	-	-	15,282.28	0.00%	1,705.13	0.00%
合 计	3,170,632.47	0.29%	40,956.64	0.00%	123,990.09	0.03%

2007、2008年度，公司偶发性关联销售主要因原材料焊丝、油漆等临时性需求产生的，双方交易按照同期市场价格进行结算。2009年度，公司受托南通威和为其协作加工数量为290吨的小型配套件产品“集装箱捆扎扣件”，致使当年关联销售发生额较2007、2008年度增加，该笔交易产生的原因为南通威和为满足交货时间要求、维系其信誉，委托公司为其协作完成了小型配件产品的焊接等部分工序。双方交易价格按照南通威和与其客户签订的合同价格进行确定。

（3）与关联方非经营性资金往来

1）关联方向公司提供资金

单位：万元

关联方名称	2010年1-6月份		2009年度		2008年度		2007年度	
	本金（累计金额）	利息	本金（累计金额）	利息	本金（累计金额）	利息	本金（累计金额）	利息
威望实业	-	-	5,000.00	63.13	2,300.00	-	250.00	1.99
合计	-	-	5,000.00	63.13	2,300.00	-	250.00	1.99

2）公司向关联方提供资金

单位：元

关联方名称	2009年以及2010年1-6月份		2008年度		2007年度	
	本金（累计金额）	利息	本金（累计金额）	利息	本金（累计金额）	利息
威望实业	-	-	70,000,000.00	3,067,397.50	31,500,000.00	-
南通威和	-	-	-	-	6,000,000.00	179,083.33
捷安气体	-	-	-	-	1,200,000.00	11,700.00
紫琅混凝土	-	-	-	-	2,000,000.00	-
合 计	-	-	70,000,000.00	3,067,397.50	40,700,000.00	190,783.33

（4）关联方担保情况

报告期内，关联方担保主要为关联方为公司及子公司润邦重机提供的担保，公司对外提供的担保全部为对子公司润邦重机提供的担保。

（三）独立董事对关联交易的评价意见

公司独立董事徐胜锐先生、吴铭方先生、刘晓红女士已出具《江苏润邦重工股份有限公司独立董事关于关联交易的意见》，对公司在报告期内所发生的关联交易发表如下独立意见：“在最近三年以来公司与关联方之间的关联交易均按照一般市场经济原则进行，关联交易价格没有偏离市场独立主体之间进行交易的价格，关联交易是公允、合理的，不存在损害公司及非关联股东利益的情况；公司已采取必要措施保护公司及非关联股东的利益”。

七、董事、监事、高级管理人员

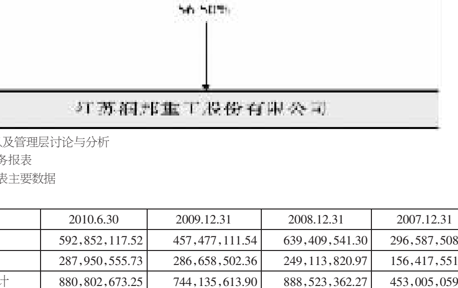
姓名	职务	性别	年龄	任期起止日期	简要经历	兼职情况	薪酬情况（万元）
吴建	董事长总经理	男	43	2009年10月-2012年10月	大学本科学历，工程师；1989年至1996年先后任职于南通石化总公司、中国化学工业部南通合成材料厂工程指挥部、南通开发区总公司，2000年起曾任南通威和总经理、威望实业执行董事、虹波重工董事长兼总经理，2009年10月起任本公司第一届董事会董事长兼本公司总经理，任期三年；现兼任南通船舶工业协会副会长；2007年被授予“南通开发区慈善优秀企业家”称号、2008年获得南通港闸区“优秀民营企业家”称号、2009年获得“南通市2009年度民营经济争创名企、名品、名人年度人物”。	威望实业执行董事 润邦重机执行董事、总经理	72.00
施晓越	副董事长	男	47	2009年10月-2012年10月	大学本科学历，国际焊接工程师；1984年至1998年先后任职于南通渔轮厂和南通中远船舶钢结构有限公司，2000年起曾任南通威和副总经理、虹波重工总工程师兼副总经理、虹波重机总工程师兼副总经理，2009年10月起任本公司第一届董事会副董事长，任期三年；现兼任江苏省机械工程学会焊接专业委员会理事。	威望实业总经理 南通威信执行董事 晨光投资执行董事、总经理 捷安气体董事长 威望创投执行董事	47.97
沙明军	董事	男	48	2009年10月-2012年10月	大专学历，工程师；1980年起先后任通州兴仁船舶车间主任、通州市金属机械厂厂长、南通虹波电力机械厂厂长、南通虹波机械厂厂长、南通虹波机械有限公司董事长兼总经理，2009年10月起任本公司第一届董事会董事，任期三年；现兼任江苏省南通市工商联（总商会）金属商会会长。	虹波机械董事长 虹波风电董事 虹波科技总经理 虹波工程装备总经理 吉泰科电气董事	0
肖枫	董事	男	38	2009年10月-2012年10月	硕士；1995年起先后任中国专利代理（香港）有限公司律师及注册商标代理人、中国国际金融有限公司副总裁，2005年起任凯雷董事总经理，2009年10月任本公司第一届董事会董事，任期三年。	凯雷董事总经理 China Crane董事	0
吴云	董事	男	30	2010年5月-2012年10月	大学本科学历；2002年起先后任职于毕马威华振会计师事务所、中国国际金融有限公司以及法国巴黎银行下属的法国巴黎资本（亚洲）有限公司，2007年1月任职于凯雷，现任凯雷投资集团亚洲增长投资基金高级经理。2010年5月起任公司第一届董事会董事，任期三年。	凯雷高级经理	0
孙岷	董事	男	43	2009年10月-2012年10月	硕士；1997年起任同方股份有限公司董事会秘书、副总裁，2009年10月起任本公司第一届董事会董事，任期三年。	同方股份有限公司董事会秘书、副总裁	0
徐胜锐	独立董事	男	39	2009年10月-2012年10月	注册资产评估师、注册税务师、高级会计师；1995年起先后任青岛海晖会计事务所合伙人、中国证监会青岛证监局主任科员、青岛海尔股份有限公司总经理助理，2008年起任青岛天泰房地产开发股份有限公司副总裁、董事会秘书，2009年10月起任本公司第一届董事会独立董事，任期三年	青岛天泰房地产开发股份有限公司董事会秘书、副总裁	0.93
刘晓红	独立董事	女	45	2009年10月-2012年10月	法学博士，教授、博士生导师；先后在比利时根特大学法学院、美国威斯康星大学法学院、美国旧金山大学法学院、荷兰海牙阿瑟国际法学院及美国天普大学法学院等担任访问学者和访问教授，进行研修和讲学，现任华东政法大学国际交流处处长兼国际文化交流学院院长、中国国际私法学会常务理事，2009年10月起任本公司第一届董事会独立董事，任期三年。刘晓红女士曾被评为“上海市高校优秀青年教师”，获教育部“1999年度霍英东教育基金高等院校青年教师奖”，2009年10月被评为“上海市十大优秀中青年法学家”。	华东政法大学国际交流处处长 国际文化交流学院院长	0.93
吴铭方	独立董事	男	48	2009年10月-2012年10月	博士，教授，硕士生导师；主要从事先进材料焊接技术及焊接过程数值模拟的研究工作。主持或参与国家863项目、国家自然科学基金、国防重点预研、江苏省自然基金等项目15余项，现任江苏科技大学材料科学与工程学院负责人、江苏省现代焊接技术中心公告服务平台副主任、中国机械工程学会高级会员，2009年10月起任本公司第一届董事会独立董事，任期三年。2005年吴铭方先生被江苏省镇江市人民政府授予“镇江优秀科技工作者”的称号。	江苏科技大学材料科学与工程学院负责人	0.93
孙建成	常务副总经理	男	45	2009年10月-2012年10月	大专学历；1992年起先后任津通船舶工程有限公司主任、总经理助理，2004年起先后任虹波重工生产部部长、副总经理、总经理，2009年10月起任本公司常务副总经理。		70.96
李晓琴	财务总监	女	41	2009年10月-2012年10月	大学本科学历；2004年起先后任虹波重工运营部部长、财务部部长，2008年4月至2009年10月任威望实业财务总监，2009年10月起任本公司财务总监。	润邦重机监事	33.44
谢贵兴	董事会秘书	男	35	2009年10月-2012年10月	硕士，经济师、审计师；2001年起先后任民丰特种纸股份有限公司董事会证券事务代表，嘉兴民丰集团有限公司投资部副经理、经理，民丰特种纸股份有限公司监事，2008年12月起任虹波重工董事会办公室主任，2009年10月起任本公司董事会秘书。		25.89
彭光玉	监事会主席	男	45	2010年2月-2012年10月	大学本科学历，经济师；1992年起先后任南通活性碳纤维公司总经理、江苏炜赋集团通美皮革有限公司副总经理、上海馨源海绵有限公司常务副总经理，2006年9月起任虹波重工行政部部长、运营部部长，2008年3月起任威望实业管理部部长，2010年2月起任本公司第一届监事会主席，任期三年。	威望实业管理部部长	0
顾琪	监事	女	30	2009年10月-2012年10月	大学本科学历，会计师；1997年起先后任南通博恩鞋业有限公司成本会计、南通扬子彩钢有限公司总账会计、南通威和总账会计、南通新江海联合会计事务所审计员、虹波重机财务部部长、威望实业财务部总账会计，现任本公司审计部部长，2009年10月起任本公司第一届监事会监事，任期三年。		8.07
戴益明	监事	女	39	2009年10月-2012年10月	大专学历；1995年起先后任南通电焊机厂办公室副主任、南通三九焊接机器制造有限公司管理部副部长，2007年起任虹波重工人力资源部部长，现任本公司办公室主任，2009年10月起任本公司第一届监事会职工监事，任期三年。		25.55

注1：公司董事、监事、高级管理人员均不直接持有公司股份，吴建、施晓越、沙明军三人通过威望实业和晨光投资间接持有公司股份，孙建成、李晓琴、谢贵兴、彭光玉、顾琪、戴益明通过晨光投资间接持有公司股份。除此以外，上述人员与公司无其他利益关系。

注2：独立董事津贴5万元/年（含税），自2009年开始领取。

八、发行人控股股东及其实际控制人的简要情况

本公司的实际控制人为吴建、施晓越、沙明军三人，控股股东为威望实业，具体情况如下图所示：



九、财务会计信息及管理层讨论与分析

（一）简要合并财务报表

1、合并资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2010.6.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产	592,852,117.52	457,477,111.54	639,409,541.30	296,587,508.03
非流动资产	287,950,555.73	286,658,502.36	249,113,820.97	156,417,551.02
资产合计	880,802,673.25	744,135,613.90	888,523,362.27	453,005,059.05
流动负债	536,245,154.05	491,204,484.58	662,907,665.17	294,396,056.61
非流动负债	607,379.42	9,398.45	27,000,000.00	0.00
负债合计	536,852,533.47	491,213,883.03	689,907,665.17	294,396,056.61
归属于母公司所有者的股东权益	343,950,139.78	252,921,730.87	193,658,223.83	158,877,361.29
少数股东权益	0.00	0.00	4,957,473.27	-268,358.85
股东权益合计	343,950,139.78	252,921,730.87	198,615,697.10	158,609,002.44

2、合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	572,498,531.73	1,111,516,979.46	746,700,775.87	432,321,291.42
营业利润	109,462,371.87	181,061,067.77	100,886,783.73	76,532,550.93
利润总额	110,701,371.17	184,288,060.56	100,722,258.37	75,665,764.62
净利润	91,028,408.91	158,399,269.68	89,373,194.66	74,914,178.61
归属于母公司所有者的净利润	91,028,408.91	149,600,575.69	84,147,362.54	75,182,537.46

3、合并现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	40,739,748.53	235,437,057.33	148,624,894.55	-1,758,024.17
投资活动产生的现金流量净额	-19,518,480.78	-140,586,559.90	-66,885,139.54	-74,684,949.01
筹资活动产生的现金流量净额	-35,561,972.50	-52,883,673.63	-16,692,094.67	99,425,593.50
现金及现金等价物净增加额	-16,531,048.35	33,867,113.48	66,533,222.10	22,630,922.30

（二）非经常性损益情况表

单位：万元

项 目	2010年1-6月份	2009年度	2008年度	2007年度
非流动资产处置损益	-17.41	-27.20	-22.66	-67.12
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	125.39	371.06	4.91	25.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	295.50	18.10
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	879.87	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	135.73	764.12	-1,379.63	476.30
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	15.91	-21.16	1.30	-44.56
小计	259.63	1,966.69	-1,100.58	407.72
减：所得税影响额	28.53	37.36	26.18	-1.63
少数股东权益影响额（税后）	-	0.09	10.92	-3.32
合计	231.10	1,929.41	-1,115.84	406.04

（三）主要财务指标

项目	2010.06.30（2010年1-6月）	2009.12.31（2009年度）	2008.12.31（2008年度）	2007.12.31（2007年度）
流动比率（倍）	1.11	0.93	0.96	1.01
速动比率（倍）	0.44	0.36	0.30	0.49
资产负债率（母公司）	37.57%	38.23%	77.22%	66.46%
应收账款周转率（次）	28.54	43.44	30.66	95.80
存货周转率（次）	1.31	2.29	1.88	2.46
息税折旧摊销前利润（万元）	12,411.05	21,540.45	13,240.96	9,187.84
利息保障倍数（倍）	37.98	17.13	6.52	9.41
每股经营活动的现金流量（元）	0.27	1.57	0.99	-0.01
每股净现金流量（元）	-0.11	0.23	0.44	0.15
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.48%	0.50%	0.48%	0.53%
每股净资产（元）	2.29	1.69	1.29	1.06

（四）净资产收益率与每股收益

年度	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2010年1-6月份	归属于公司普通股股东的净利润	30.50%	0.61	0.61
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	29.73%	0.59	0.59
2009年度	归属于公司普通股股东的净利润	59.15%	1.00	1.00
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	55.00%	0.93	0.93
2008年度	归属于公司普通股股东的净利润	43.45%	0.56	0.56
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	49.04%	0.63	0.63
2007年度	归属于公司普通股股东的净利润	47.32%	0.50	0.50
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	44.62%	0.47	0.47

（下转A26版）

江苏润邦重工股份有限公司
首次公开发行股票初步询价及推介公告

保荐人（主承销商）：西南证券股份有限公司

特别提示

江苏润邦重工股份有限公司根据《证券发行与承销管理办法》和《关于进一步改革和完善新股发行体制的指导意见》公开发行A股，本次初步询价及网下发行均通过深圳证券交易所（以下简称“深交所”）网下发行电子平台实施，请询价对象及股票配售对象认真阅读本公告及《深圳市场首次公开发行股票网下发行电子化实施细则（2009年修订）》。

重要提示

1、江苏润邦重工股份有限公司（以下简称“发行人”）首次公开发行5,000万股人民币普通股（A股）（以下简称“本次发行”）的申请已获中国证券监督管理委员会证监许可［2010］1227号文核准。股票代码为002483，该代码同时用于本次发行的初步询价、网下发行及网上发行。

2、本次发行采用网下向股票配售对象询价配售（以下简称“网下发行”）和网上向社会公众投资者定价发行（以下简称“网上发行”）相结合的方式，其中网下发行股数不超过1,000万股，占本次发行总股数的20%；网上发行股数为发行总量减去网下最终发行量。

3、西南证券股份有限公司（以下简称“主承销商”）作为本次发行的保荐机构（主承销商）将组织本次发行现场推介和初步询价。符合《证券发行与承销管理办法》要求的询价对象方可自主选择在深圳、上海或北京参加现场推介会。

4、股票配售对象自主决定是否参与初步询价，自行确定申报价格和申报数量，同时申报价格和数量，由询价对象通过深交所网下发行电子平台统一申报。

询价对象应按规定进行初步询价，并自行承担相应的法律责任。

5、股票配售对象未参与初步询价，或者参与初步询价但未提供有效申报，不得参与网下申购。

6、发行人和主承销商根据初步询价结果，以累计投标的方式，综合考虑发行人有效募集资金需求、承销风险等因素，协商确定发行价格，同时确定可参与网下申购的股票配售对象名单及有效申报数量。

7、可参与网下申购股票配售对象的申购数量应为初步询价中的有效申报数量；股票配售对象应按照确定的发行价格与申购数量的乘积缴纳申购款，未及时足额缴纳申购款的，将被视为违约，并应承担违约责任。主承销商将违约情况报中国证监会和中国证券业协会备案，并有权限制违约股票配售对象参与主承销商下一项目的网下初步询价。

8、所有参与本次网下初步询价的股票配售对象不得参与网上申购。

9、本次发行可能因下列情形中止：初步询价结束后，提供有效申报的询价对象不足20家；初步询价结束后，发行人和主承销商就发行价格未取得一致；网下申购结束后，网下有效申购数量小于或等于1,000万股。如发生以上情形，发行人和主承销商将及时公告中止发行原因、恢复发行安排等事宜。

10、本公告仅对本次发行中有关推介和初步询价事宜进行说明。投资者欲了解本次发行的详细情况，请仔细阅读2010年9月7日（T-6日，周二）登载于巨潮网站（http://www.cninfo.com.cn）的招股意向书全文，招股意向书摘要刊登于2010年9月7日（T-6日，周二）《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》。《深圳市场首次公开发行股票网下发行电子化实施细则（2009年修订）》可于深交所网站（www.szse.cn）查询。

一、本次发行的重要日期安排

日期	发行安排
T-6日 2010年9月7日（周二）	刊登《招股意向书摘要》、《初步询价及推介公告》
T-5日 2010年9月8日（周三）	初步询价（通过网下发行电子平台）及现场推介（深圳）
T-4日 2010年9月9日（周四）	初步询价（通过网下发行电子平台）及现场推介（上海）
T-3日 2010年9月10日（周五）	初步询价（通过网下发行电子平台）及现场推介（北京） 初步询价截止日（15:00）
T-2日 2010年9月13日（周一）	确定发行价格、可参与网下申购的股票配售对象名单及有效申报数量 刊登《网上路演公告》
T-1日 2010年9月14日（周二）	刊登《发行公告》、《投资风险特别公告》 网上路演（中小企业路演网，时间14:00-17:00）
T日 2010年9月15日（周三）	网下申购缴款日（9:30-15:00；有效到账时间15:00之前） 网上发行申购日（9:30-11:30，13:00-15:00）
T+1日 2010年9月16日（周四）	网下、网上申购资金验资
T+2日 2010年9月17日（周五）	刊登《网下配售结果公告》、《网上中签率公告》摇号抽签 网下申购多余款项退还
T+3日 2010年9月20日（周一）	刊登《网上中签结果公告》 网上申购资金解冻、网上申购多余款项退还

注：（1）T日为发行日；

（2）如因深交所网下发行电子平台系统故障或非可控因素导致股票配售对象无法正常使用其网下发行电子平台进行初步询价或网下申购工作，请股票配售对象及时与主承销商联系。

（3）上述日期为工作日，如遇重大突发事件影响发行，主承销商及发行人将及时公告，修改发行日程。

二、推介的具体安排

主承销商将于2010年9月8日（T-5日，周三）至2010年9月10日（T-3日，周五）期间的三个工作日，在深圳、上海、北京向中国证券业协会公布的所有询价对象进行网下推介。推介的具体安排如下：

推介日期	推介时间	推介地点	地址
2010年9月8日（T-5日，周三）	9:30—11:30	深圳星河丽思卡尔顿酒店 宴会I厅	深圳市福田区福华三路116号 0755-22222222
2010年9月9日（T-4日，周四）	9:30—11:30	上海丽思卡尔顿酒店大宴会I厅	上海市浦东新区世纪大道8号 上海国金中心 021-20201888
2010年9月10日（T-3日，周五）	9:30—11:30	北京金融街威斯汀大酒店 聚宝厅	北京市西城区金融大街乙9号 010-66068866

三、初步询价

1、本次初步询价通过深交所的网下发行电子平台进行，询价对象应到深交所办理网下发行电子平台数字证书，与深交所签订网下发行电子平台使用协议，成为网下发行电子平台的用户后方可参与初步询价。

2、初步询价期间为2010年9月8日（T-5日，周三）至2010年9月10日（T-3日，周五）期间的三个工作日9:30~15:00，在上述时间内，询价对象可通过深交所网下发行电子平台填写、提交其所管理的股票配售对象的申报价格和申报数量。

3、股票配售对象自行确定申报价格和申报数量，最小申报价格为1.00元，申报价格最小变动单位为0.01元，每个股票配售对象最多可申报3档价格，各档申报价格对应的申报数量互相独立。每档申报价格对应的申报数量下限为100万股，申报数量变动最小单位为10万股，每个股票配售对象的累计申报数量不得超过1,000万股。

申报申购数量及申购价格时应注意：

①每一配售对象最多可填写三档申购价格；

②假设某一配售对象填写了三档申购价格分别是P1、P2、P3，且P1>P2>P3，对应的申购数量分别为Q1、Q2、Q3，最终确定的发行价格为P，则若P>P1，则该配售对象不能参与网下发行；若P1≥P>P2，则该配售对象可以参与网下申购的数量为Q1；若P2≥P>P3，则该配售对象可以参与网下申购的数量为Q1+Q2；若P3≥P，则该配售对象可以参与网下申购的数量为Q1+Q2+Q3。

4、股票配售对象申报的以下情形将被视为无效：股票配售对象未在初步询价截止日2010年9月10日12:00前完成在中国证券业协会登记备案的；股票配售对象名称、证券账户、银行收付款账户账号等申报信息与备案信息不一致的；申报价格低于最终确定的发行价格对应的申报数量；累计申报数量超过1,000万股以上的部分；经主承销商与询价对象沟通确认为显著异常的。

5、询价对象每次申报一经提交不得撤销。因特殊原因需要调整报价或申报数量的，应在网下发行电子平台填写具体原因。询价对象每次申报及修改情况将由主承销商报中国证监会备案。

6、股票配售对象的托管席位号系办理股份登记的重要信息，托管席位号错误将会导致无法办理股份登记或股份登记有误，请参与初步询价的股票配售对象正确填写其托管席位号，如发现填报有误请及时与主承销商联系。

四、发行人和主承销商

1、发行人：江苏润邦重工股份有限公司
法定代表人：吴建
注册地址：江苏省南通经济技术开发区振兴西路9号
电话：0513-80100206
传真：0513-80100206
联系人：谢贵兴、章智军

2、保荐人（主承销商）：西南证券股份有限公司
法定代表人：王珠林
注册地址：重庆市渝中区临江支路2号合景国际大厦A幢
电话：010-88091112
传真：010-88091112
联系人：资本市场部

发行人：江苏润邦重工股份有限公司
保荐机构（主承销商）：西南证券股份有限公司
2010年9月7日